

Dehove, Mario et Mathis, Jean. *Le Commerce International*.  
Paris, Dunod, Coll. « Sciences économiques », 1987, 336 p.

Roger Dehem

Volume 19, numéro 4, 1988

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/702428ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/702428ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dehem, R. (1988). Compte rendu de [Dehove, Mario et Mathis, Jean. *Le Commerce International*. Paris, Dunod, Coll. « Sciences économiques », 1987, 336 p.] *Études internationales*, 19(4), 738–739. <https://doi.org/10.7202/702428ar>

DEHOVE, Mario et MATHIS, Jean. *Le Commerce International*. Paris, Dunod, Coll. « Sciences économiques », 1987, 336p.

Sous son titre très général, cet ouvrage, remarquable à plus d'un titre, présente une analyse relativement poussée de la structure et de l'évolution des échanges internationaux. L'objet de la recherche est relativement concret: il s'agit d'un traitement statistique élégant et intéressant des données relatives aux pays, aux zones géographiques et aux catégories de marchandises.

Comme dans leur livre précédent (*Le système monétaire international*, Dunod, 1986), les auteurs font preuve de leur qualité rare de se hisser au-dessus d'*a priori* idéologiques et d'exploiter les statistiques de façon à montrer les limites et les travers de schémas simplistes qui inspirent trop d'écrits. Ainsi, la thèse tiers-mondiste selon laquelle la division internationale du travail entre le « Nord » et le « Sud » se développerait ou se maintiendrait en vertu d'une dialectique quasi marxiste, est remise en question par l'analyse plus fine d'évolutions au sein du tiers-monde, d'une part, et des pays industrialisés, de l'autre: « La grande division du travail s'est réduite par les deux bouts » (p. 13).

L'émergence de nouveaux pays industriels, le choc pétrolier et le changement dans les positions et performances relatives des pays industriels au cours des deux dernières décennies ont métamorphosé les courants d'échange et les positions compétitives des différentes parties du monde. Cela suffirait, à première vue, à remettre en question des principes théoriques que maint croyait irréfragables. Les auteurs n'hésitent pas à écrire qu'« aucune théorie n'a vraiment résisté à cette épreuve » (p. 5).

Les auteurs excellent dans la présentation numérique et graphique des statistiques significatives, et réussissent admirablement à les faire parler. Toutefois, la description statistique et discursive de traits caractéristiques des évolutions, dans un esprit d'objectivité louable, ne peut manquer de soulever des interrogations plus fondamentales, cruciales

pour les leçons à tirer de l'histoire. Si nombre de questions sont demeurées sans réponse, suite à l'analyse fouillée des courants d'échange au cours des quarante dernières années, il n'en demeure pas moins que ces développements ne contredisent pas ce que les auteurs appellent la « théorie académique », c'est-à-dire, classique, du commerce international, que les auteurs résument, d'ailleurs, avec élégance et rigueur.

Il est dommage que, pour résumer l'histoire du commerce international au XIX<sup>ème</sup> siècle, les auteurs se soient appuyés presque exclusivement sur un ouvrage de l'historien Bairoch qui, à partir de certaines corrélations simplistes ou fortuites, a mis en doute l'efficacité du libre-échange: « la croissance économique n'est jamais aussi faible en Europe continentale qu'au cours de la période de libre-échange... le Royaume-Uni, faute... de protéger sélectivement son marché intérieur de la concurrence étrangère, pâtit sévèrement de son libre-échange unilatéral » (p. 286). Il s'agit là d'une faille regrettable dans le bon jugement des auteurs. Dans leur analyse de l'entre-deux-guerres, ceux-ci demeurent ternes et sans conviction dans leur interprétation. Ils semblent avoir bâclé cette période tellement riche d'enseignements. Le vocabulaire lui-même défaille lorsque la SDN devient « la ligue des nations », et l'Accord anglo-allemand de 1934, l'Accord Anglo-Germain. (p. 298).

Ces faiblesses regrettables sont mineures comparativement à l'ampleur et à la rigueur de l'analyse des évolutions au cours des dernières décennies. La contribution la plus originale est sans doute l'analyse des échanges bilatéraux. Elle projette un éclairage révélateur sur les caractéristiques qualitatives des spécialisations nationales, le cas du Japon et des États-Unis étant le plus remarquable.

La compétitivité des grands pays industriels est l'objet d'un chapitre fort élaboré où les incidences des taux de change sont mises en relief et en contraste avec la version simple de la théorie de la parité des pouvoirs d'achat. Les auteurs font notamment la distinction importante entre les pays « price-makers » et les

« price-takers », c'est-à-dire qu'ils montrent la relation entre les variations des taux de change et la qualité des spécialisations.

Cet ouvrage au contenu exceptionnellement riche est, paradoxalement, extraordinairement pauvre ou faible dans les conclusions explicites que les auteurs tirent de leur recherche. Si l'agnosticisme théorique des auteurs coupe l'herbe sous les pieds de maint idéologue en la matière, il a fait manquer l'occasion de tirer tout l'enseignement pertinent d'expériences historiques souvent dramatiques et trop souvent mal comprises.

Roger DEHEM

*Département d'économie  
Université Laval, Québec*

HAVNEVIK, Kjell J. (Ed.) *The IMF and the World Bank in Africa: Conditionality, Impact and Alternatives*. Uppsala, Scandinavian Institute of African Studies, Coll. « Seminar Proceedings N° 18 », 1987, 187p.

Le rôle que joue ou que devrait jouer le Fonds monétaire international (FMI) ou la Banque mondiale (BM) vis-à-vis des pays en voie de développement a souvent été discuté et critiqué. Il y a eu recrudescence de ce genre de discussions au cours des trois dernières années, discussions sans doute causées par le problème d'endettement de ces pays...

Pour revoir et débattre ces questions, l'Institut scandinave d'études africaines, a organisé en 1987, un séminaire où des participants de plusieurs pays ont débattu le rôle joué par le FMI et la BM dans des pays d'Afrique où des « programmes d'ajustement structurel » ont été mis en place au cours des années 80.

Dans un premier temps, Tom Killick de Londres démontre que les fonctions de la BM et du FMI se sont de plus en plus rapprochées au cours des dix dernières années étant donné le besoin criant de développer des stratégies à plus long terme pour les pays pauvres et non plus seulement de leur fournir du financement à court terme pour leurs besoins de balance des paiements. Killick en conclut même que la

Banque mondiale, de par son expérience des pays en voie de développement, est mieux en mesure de les comprendre.

En conséquence, poursuit-il, il faudrait fusionner les fonctions du FMI à celles de la BM. Il note par ailleurs que Keynes avait déjà rejeté cette proposition. C'est le sujet du chapitre 2.

Cependant au cours du séminaire, les débats ont porté avant tout sur la question de la conditionalité — ces conditions qu'un pays doit accepter de remplir s'il veut obtenir le financement désiré du FMI ou de la BM.

Est-ce qu'on devrait changer ces conditions s'interroge Frances Stewart au chapitre 3? La réponse est bien sûr oui. Selon lui, ces conditions sont, d'une part, trop exigeantes puisque les institutions financières privées n'exigent pas de telles conditions quand elles prêtent à un pays. D'autre part, ces conditions tentent d'imposer aux pays-emprunteurs une conception néo-classique du développement, ce qui a eu pour effet de conduire les pays-emprunteurs à une désindustrialisation plutôt qu'au développement d'une structure industrielle forte et stable.

Loxley poursuit un peu dans la même veine au chapitre 4 où il démontre l'impact considérable du FMI et de la Banque mondiale sur les politiques internes des pays subtropicaux. Selon lui, la preuve est encore à faire que les prêts du FMI réussissent à corriger les problèmes de balance des paiements de ces pays. De plus, selon Loxley, les pays dans le besoin ne sont pas dans une position d'égalité lorsqu'il s'agit de négocier ces prêts à Washington. Ces institutions sont largement dominées par les pays industriels qui imposent aux pays-emprunteurs des conditions reflétant leurs intérêts plutôt que ceux des pays en voie de développement. Les problèmes des pays d'Afrique, selon lui, sont divers et complexes et peuvent difficilement être analysés dans le cadre d'un modèle néo-classique de libre-entreprise et de marchés non réglementés.

Payer critique encore davantage et de façon plus radicale les clauses de conditionalité du Fonds et de la Banque. Il étaye ces deux